

**BTS**

**Management Commercial  
Opérationnel**

Lycée Albert Camus  
**POST-BAC**

BTS  
CONTRÔLÉ  
PAR L'ÉTAT

# Le métier

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de l'intégralité ou d'une partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand ...).

## Les missions

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

## Les caractéristiques de la formation

- 68% du temps d'enseignement consacré à l'enseignement professionnel.
- Double compétence : managériale, commerciale.
- Activités professionnelles traitées sur outil informatique.
- Anglais langue vivante vivement conseillée en LV1 (obligatoire au lycée Albert Camus)
- Dédoublings pour un enseignement à effectif réduit
- Maîtrise de l'environnement économique, juridique, social et concurrentiel de l'entreprise

## Les périodes de formation en entreprise

**14 à 16 semaines de stage**, réparties sur les deux années de formation. Les stages sont effectués de préférence auprès de la même entreprise partenaire pendant l'ensemble de la formation. Ils peuvent se dérouler partiellement ou totalement à l'étranger.

## Les débouchés professionnels

Le titulaire du BTS MCO est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion prévisionnelle et évaluation des résultats, gestion de la relation avec la clientèle, gestion de l'offre de produits et de services.

### Exemples de métiers

#### Dès l'obtention du BTS :

Conseiller de vente et de services  
Vendeur / conseil  
Vendeur / conseiller e-commerce  
Chargé de clientèle  
Chargé du service client  
Marchandiseur de proximité  
Manager adjoint  
Second de rayon  
Manager d'une unité commerciale

#### Avec expérience :

Chef des ventes  
Chef de rayon  
Responsable e-commerce  
Responsable de drive  
Responsable adjoint  
Manager d'une unité commerciale

## Disciplines enseignées et horaires hebdomadaires

| Enseignements  | 1 <sup>ere</sup><br>année | 2 <sup>eme</sup><br>année |
|--|---------------------------|---------------------------|
| Culture générale et expression                       | 2h                        | 2h                        |
| Langue vivante 1                                     | 3h                        | 3h                        |
| Culture économique, juridique et managériale         | 4h                        | 4h                        |
| Management de l'équipe commerciale                   | 4h                        | 4h                        |
| Animation et dynamisation de l'offre commerciale     | 5h                        | 6h                        |
| Développement de la relation client et vente conseil | 6h                        | 5h                        |
| Gestion opérationnelle                               | 4h                        | 4h                        |

### Enseignements facultatifs

|   |    |    |
|---|----|----|
| Langue vivante 2                              | 2h | 2h |
| Entrepreneuriat                               | 2h | 2h |
| Parcours de professionnalisation à l'étranger | 2h | 2h |

## Poursuites d'étude

Après le BTS MCO, il est possible d'entrer directement dans la vie active ou de poursuivre des études en :

### . Licences professionnelles :

Assurance, banque, finance spécialité chargé de clientèle, commerce spécialité distribution, management et gestion de rayon, commerce spécialité management et gestion commerciale ...

### . Licence puis Master :

Licence générale en Sciences de gestion, en Sciences économiques, AES (licence d'Administration Économique et Sociale), Sciences du management ...

### . École de commerce

Admission parallèle en première année d'école de commerce sur concours commun à plusieurs écoles (passerelle 1) ou en deuxième année en intégrant la CPGE ATS (Adaptation aux Techniciens Supérieurs) économie-gestion du lycée Jules Guesde, en partenariat avec L'UM3. (concours Passerelle 2 ou Tremplin



The composite image features the Lycée Albert Camus logo on the left, which includes a grid icon and the text 'Lycée Albert Camus' and 'NIMES - OCCITANIE'. To the right are three photographs: a red wall with a sign for 'Lycée Albert Camus' and 'La Région Occitanie', a modern building with a statue, and a red entrance structure with a sign for 'La Région Occitanie Pyrénées - Méditerranée'.

51, avenue  
Georges Pompidou  
BP 97069  
30911 Nîmes cedex 2

Tel: 04 66 62 91 71  
Fax: 04 66 62 98 36  
<http://www.lyc-camus-nimes.ac-montpellier.fr>